

Claude Poissenot

IUT Nancy-Charlemagne, Nancy2

URSIDOC, ENSSIB/Lyon1

Enquête sur la présence des succès de librairie dans les médiathèques

Avril 2004

Les politiques documentaires sont au cœur des bibliothèques publiques. Elles forment la traduction visible dans les collections, du projet porté par cette institution. Quelle place pour quelle production éditoriale ? Vers quels types de documents vont les dépenses ? Quels sont les documents que la bibliothèque choisit de ne pas acquérir ? De nombreux textes portent sur les principes devant conduire les politiques d'acquisition et sur la manière de les décliner dans des situations singulières prenant en compte la taille de la bibliothèque, l'offre éditoriale, la population desservie, etc. Mais quelles sont les acquisitions faites réellement par les bibliothèques ? Combien d'exemplaires achètent-ils d'un même document ? Nous faisons l'hypothèse que derrière l'unité de façade autour des principes devant conduire les politiques d'acquisition se cache une grande diversité de pratiques réelles. Les interrogations autour de la notion de culture fragilisent les évidences et dispersent les pratiques¹.

Nous abordons la question moins du point de vue des principes à l'œuvre qu'à partir de l'examen des pratiques réelles d'acquisitions par les bibliothèques. Plus précisément, il s'agit d'observer les pratiques en vigueur pour l'achat du sous-ensemble des documents ayant connu un large succès commercial. Plutôt que de porter un jugement, nous souhaitons recueillir des informations mettant à jour des pratiques avant de retourner aux principes qui les sous-tendent. Concrètement, nous avons cherché à mesurer la présence dans les bibliothèques des documents les plus vendus. Quelle place les bibliothèques réservent-elles aux romans, essais ou disques ayant connu le plus large succès commercial ? S'intéresser à cette étroite partie de la production éditoriale permet de cerner la manière dont les bibliothèques se situent par rapport aux goûts de la population qui s'expriment à travers les ventes de documents. Dans quelle mesure suivent-elles ou résistent-elles effectivement à cette « demande » ? Le sort

réservé aux meilleures ventes est-il le même quel que soit le type de document ? Les pratiques d'acquisition sont-elles homogènes entre les différents établissements ? Ces questions n'épuisent pas le sujet de l'étude des acquisitions des bibliothèques mais contribuent, selon nous, à l'alimentation des réflexions professionnelles sur le sujet.

Méthodologie

Comment étudier la présence des meilleures ventes dans les bibliothèques ? Cela suppose de procéder à des choix de documents, de période d'observation et de bibliothèques. Nous construisons un dispositif d'observation permettant de rassembler des informations susceptibles de nous fournir des indications sur notre thématique. C'est une nécessité car notre sujet ne s'offre pas à voir immédiatement. Seule une reconstruction du réel nous y donne accès. Pour cette raison, nous souhaitons présenter de façon assez précise les choix que nous avons faits et ce qui les a motivés. Ainsi, les lecteurs peuvent mettre en relation les résultats que nous obtenons avec la manière dont ils ont été produits.

Il convient d'abord de construire une liste de documents correspondant à ceux le plus vendus au cours d'une période donnée. Nous² avons opté pour une période de quatre semaines entre la mi-janvier et la mi-février 2003. Le choix d'une période aussi longue permet d'identifier les documents tenant leur succès dans un minimum de durée. Le choix du début de l'année résulte du souhait de ne pas subir les effets des ventes de livres dans le cadre des cadeaux de fin d'année. Il permettait en outre de s'assurer que les bibliothèques disposent encore d'argent pour effectuer des achats. Par ailleurs, cela laissait du temps pour les documents d'entrer dans le catalogue des bibliothèques, le relevé ayant été effectué entre mi-novembre et mi-décembre 2003.

Ensuite, les listes de documents de référence, c'est-à-dire correspondant à ceux les plus vendus au cours de la période, ont été construites à partir de données produites par d'autres. Il s'agit des palmarès de *Livres-Hebdo* et de *l'Express* pour les romans et pour les essais et documents. S'il n'est malheureusement pas possible de connaître les modalités précises de construction des échantillons de points de ventes retenus par chacun des deux palmarès, on sait seulement que certains points de ventes ne sont pas pris en compte par chacun des deux.

¹ Nous développons cette réflexion dans « Les bibliothécaires face à la sécularisation de la culture » in B. Calenge (dir.), *Bibliothécaire, quel métier ?*, Paris, Le cercle de la Librairie, 2004, pp. 79-96.

² Cette enquête a pris place dans le cadre d'un projet thématique à l'IUT Nancy-Charlemagne. Nous remercions les étudiants de « Métiers du livre » pour leur utile contribution et notamment Christine Duchemin, Amandine Lévêque, Charline Lozano, Auria Mischi, Christel Pallot et Cécile Sarter.

Dans ces conditions, il était légitime et souhaitable de prendre les éléments de chaque palmarès et de les fusionner de façon à bénéficier de leurs caractéristiques complémentaires. Au total, nous avons méticuleusement construit la liste des dix romans et dix essais ou documents les plus vendus³. Pour les disques, il n'existe à notre connaissance qu'une source relevant les meilleures ventes. Il s'agit du relevé effectué par l'IFOP. Faute d'autres sources, nous prenons celle-ci comme référence.

Enfin, comment sélectionner les bibliothèques dans lesquelles mesurer la présence des meilleures ventes ? Nous avons souhaité interroger des catalogues de bibliothèques implantées dans des communes de tailles à la fois variées et homogènes. Plus précisément, afin d'éviter de rencontrer des contraintes budgétaires dans les acquisitions, nous avons éliminé des bibliothèques de taille trop restreinte. Etant donné le budget d'acquisition (le plus faible parmi les bibliothèques de l'échantillon s'élève à 120 000 euros en 2001), le non achat de meilleures ventes résulte alors d'un choix en fonction de valeurs. En revanche, passé un certain seuil, nous souhaitions pouvoir observer la présence des meilleures ventes dans des bibliothèques de taille variable. Dans cet objectif, nous avons sélectionné les équipements parmi ceux qui sont représentés par l'ADBGV. La population de la commune s'étend de 50 000 (Chalons-en-Champagne) à 450 000 (Lyon).

Comme nous souhaitions observer la présence des meilleures ventes de romans, essais et disques, nous avons retenu uniquement des équipements ou des réseaux offrant une fonction de médiathèque. C'est à cette condition que nous pouvons mettre à jour des différences de traitement des meilleures ventes à l'intérieur d'un même établissement entre les types de documents différents. Du fait de ce choix, un doute subsiste sur la transposabilité de nos résultats pour la place des succès de librairie dans les établissements n'offrant pas de disques.

Un autre critère de sélection des bibliothèques a résidé dans la possibilité d'interroger leur catalogue à distance ce qui permettait d'effectuer des observations sur les bibliothèques à l'échelon national à moindre coût. Nous avons dû renoncer à quelques établissements du fait du caractère non fiable du catalogue sur Internet. Au total ce sont 24 bibliothèques réparties sur tout le territoire (14 régions représentées) qui ont été interrogées. Etablissements municipaux, elles desservent 3,3 millions d'habitants sans compter ceux qui s'y rendent venant d'autres communes. Notre échantillon est représentatif des bibliothèques de grandes villes dans leur diversité⁴ : BMVR (Limoges, Troyes, Châlons-en-Champagne, Reims, Montpellier), réseaux denses (Rennes, Amiens, Saint-Quentin-en-Yvelines) ou lâches

³ Voir la liste des documents les plus vendus en annexe 1.

⁴ Voir la liste des médiathèques de l'échantillon en annexe 2.

d'annexes (Chambery, Issy-les-Moulineaux, Pessac), bibliothèques riches ou pauvres en dépenses documentaires (de 0,75 € à 6,76 € par habitant), etc. Etant donné notre échantillon, nous pensons pouvoir mettre en évidence des tendances et variations dans les acquisitions des meilleures ventes par les bibliothèques de grandes villes. En revanche, ces tendances ne sauraient bien sûr décrire la réalité effective de chaque bibliothèque. Nous aspirons à saisir certaines généralités à travers l'étude de la somme des cas singuliers de notre échantillon.

La présence discrète des meilleures ventes

Les documents ayant reçu un large succès commercial ont leur place en bibliothèque. Les 24 bibliothèques de l'échantillon ont acquis 1925 exemplaires des 30 références de meilleures ventes. Cela signifie que chaque bibliothèque a en moyenne acquis 2,67 exemplaires des documents figurant sur les listes des meilleures ventes. On ne constate donc pas de mise à l'écart généralisée soutenue par une forte opposition de principe.

En termes de dépenses d'acquisitions, on peut chercher à mesurer la part que représente les acquisitions des meilleures ventes par rapport à l'ensemble du budget documentaire. A partir des prix moyens des livres adultes et des phonogrammes observés en 2001 par la DLL, on estime les dépenses consacrées à l'achat des meilleures ventes sur un mois sur l'ensemble des dépenses d'acquisition. En moyenne, les 30 documents et 1925 exemplaires recensés pour un mois représentent 0,36% du budget consacré aux livres et aux phonogrammes⁵. Si on transpose sur un an les acquisitions de meilleures ventes d'un mois, on parvient à 4,31% des budgets. Ce chiffre fournit une indication de la place que les bibliothèques accordent à l'achat des documents les mieux vendus. Elles sont loin d'être « inféodées » aux succès commerciaux puisque 95% des dépenses vont vers des documents qui sortent des références largement demandées par le public. Un tel résultat tend à conforter les analyses qui présentent les bibliothèques comme privilégiant une politique d'offre c'est-à-dire donnant la primauté au choix des professionnels.

⁵ Nous avons estimé ce budget en appliquant le poids des dépenses d'acquisition de livres et de phonogrammes pour les bibliothèques des communes de tailles comparables en 2001 (soit 50 000 à 100 000, 100 000 à 300 000 et plus de 300 000 habitants). Les livres représentent en moyenne 56,29% et les phonogrammes 12,05% des dépenses documentaires. C'est ainsi que, en respectant les proportions observées dans chaque tranche de population, les 11,05 millions d'euros de budget documentaire des bibliothèques de notre échantillon correspondent en fait à environ 7,34 millions pour les livres et les disques (respectivement 6,06 et 1,28).

La bibliothèque lieu du roman

Ce constat global doit cependant être nuancé selon le type de document. Si on observe le nombre d'exemplaires, la moyenne cache de forts écarts : 4,43 pour les romans, 1,99 pour les essais et documents, 1,59 pour les disques. Les bibliothèques accordent une place d'autant plus large aux meilleures ventes qu'il s'agit de livres et plus particulièrement de romans. C'est vrai par le nombre moyen d'exemplaires qu'elles acquièrent mais aussi par le nombre de titres moyen qu'elles n'achètent pas. En moyenne, les bibliothèques n'ont pas retenu dans leurs acquisitions 2,61 titres parmi les 10 de chaque liste de documents. Mais si elles tiennent à l'écart un tiers des références d'essais ou documents (3,7) ou de disques (3,33), c'est moins d'un titre de roman (0,6) sur dix qu'elles ne sélectionnent pas. Autrement formulé, notre résultat signifie que, en moyenne, les bibliothèques achètent 94% des meilleures ventes de romans mais seulement 67% des disques et 63% des essais. Les bibliothèques semblent acquérir presque tous les romans figurant dans les listes des meilleures ventes comme si les listes de *Livres-Hebdo* et de *l'Express* étaient une source unanime de constitution des listes d'achat. Au contraire, elles deviennent sélectives quand il s'agit des essais et des disques. Comment interpréter le traitement inégal dont font l'objet ces différents types de documents ?

La bibliothèque se pense et est définie par les autres comme une institution chargée de la promotion de la lecture. C'est à ce titre sans doute qu'elle ouvre ses acquisitions aux documents ayant reçu un succès commercial. Ce faisant, elle semble laisser de côté sa possible suspicion à l'égard du choix de lecteurs dans leur quantité plutôt que dans leur qualité. En effet, soucieux d'estimer la « qualité » des textes, elles sont tentées de se référer à des critiques émanant de professionnels chargés de cette activité plutôt qu'au nombre des lecteurs anonymes. Le classement des titres des romans les plus vendus est proche de celui des romans achetés selon leur nombre d'exemplaires. Ce parallélisme conforte le sentiment de prise en compte du succès commercial dans les acquisitions. On n'observe qu'un contre exemple : *C'était bien* de J. d'Ormesson arrive en 3^{ème} position des meilleures ventes et en 9^{ème} dans le classement des romans par le nombre d'exemplaires acquis ce qui manifeste une certaine réserve des acquéreurs à l'égard de cet auteur.

La valorisation du livre et de la lecture rend compte de l'acquisition non sélective des meilleures ventes de romans mais pas du tri effectué pour les essais. Pour ce genre, les titres qui ont été les moins retenus (*Mes frères assassins* de M. Sifaoui, *Parlez-vous le Jean-Claude ?* de D. Duforest et *Interlocuteur privilégié* de D. Gamba) figurent également parmi

les quatre derniers du classement des meilleures ventes. Ce constat incline à penser que la sélection des meilleures ventes d'essais résulte davantage d'une tendance à acquérir un moindre nombre de titres de ce type de document plutôt que d'une analyse de leur contenu. Le parallélisme des deux palmarès (meilleures ventes et titres les plus acquis) nous conforte dans le sens d'un achat systématique en fonction du rang dans le classement des meilleures ventes. Il existe bien sûr des exceptions et notamment une : *Dieu ?* d'A. Jacquard figure en 9^{ème} position des meilleures ventes et pourtant ne fait pas partie des trois titres les moins acquis. La notoriété de l'auteur ainsi que la thématique du livre auront sans doute « repêché » ce titre. Ces deux critères agissent de façon complémentaire au classement des meilleures ventes. La plus grande sélectivité des bibliothèques vis-à-vis des essais que des romans serait donc surtout la conséquence d'une décision d'acheter moins de titres de ce type de document. C'est une question de choix d'équilibre, en volume, entre ces collections. Cela résulte aussi sans doute de la conviction selon laquelle, les essais sont souvent inscrits dans une actualité qui les périmera rapidement. A l'inverse, les romans sont pensés comme échappant (et sans doute échappent-ils effectivement en partie mais cela serait à vérifier) à ce vieillissement précipité. Les bibliothèques achètent moins de meilleures ventes d'essais que de romans car elles hésitent à acquérir des documents risquant de devenir obsolètes très vite. Les bibliothèques inscrivent leurs acquisitions dans la durée. Elles se définissent par leur inscription dans le temps long de la culture. Celle-ci est bien à l'arrière-plan de leurs acquisitions.

Les disques les plus vendus sont aussi moins achetés par les bibliothèques que les autres documents ayant connu un même succès commercial. Le disque souffre partiellement de son appartenance à un autre univers que celui du livre. Ainsi, si on rapporte le nombre d'exemplaires achetés au nombre de titres acquis, on s'aperçoit que les bibliothèques achètent plus d'exemplaires de romans mais aussi d'essais que de disques (respectivement 4,78, 3,17 et 2,5). L'institution accepte, sans doute au nom de la promotion de la lecture, de multiplier les exemplaires de livres plus que ceux de disques. Le changement de support s'accompagne d'une perte de légitimité qui justifie un accès de prudence et une plus grande distance avec les succès commerciaux. La comparaison des palmarès des meilleures ventes de disques et des acquisitions de ces meilleures ventes dans les bibliothèques conforte cette idée. Le parallélisme entre les deux, observé pour les romans et les essais, disparaît presque totalement pour les disques. Cela signifie que les disques les moins vendus ne sont pas les moins acquis et inversement que les titres ayant reçu le plus grand succès commercial ne sont pas les plus achetés par les bibliothèques. Un exemple illustre bien le premier cas de figure : l'album

Come away with me de N. Jones arrive en 10^{ème} position des meilleures ventes et en 1^{ère} position des acquisitions des bibliothèques à la fois par le nombre d'exemplaires et par le nombre de bibliothèques l'ayant acquis au moins une fois (23 sur 24). Cette artiste compense la relative modestie de son succès commercial par des arguments qui convainquent les discothécaires. L'inspiration clairement « jazzy » de cette chanteuse facilite son entrée dans une institution qui accorde une place importante à cette forme de musique⁶. Le succès commercial apparaît au contraire comme un élément de preuve du bien fondé de l'accent mis sur cette musique. Les acquisitions de disques se placent tendanciellement en rupture avec les goûts des acheteurs et c'est pour cette raison que les discothécaires valorisent les titres qui font se rejoindre les préférences des premiers et le système de valeur en vigueur dans les bibliothèques. Celui-ci entend se présenter comme largement autonome y compris en se démarquant sensiblement des goûts de la population. Un très bel exemple se présente : l'album de la Star Academy 2 « *Star Academy chante les tubes des années 80* » figure en 4^{ème} place des meilleures ventes au cours de la période de référence retenue. Ce disque a connu un grand succès commercial et a fait l'objet d'un boycott quasi généralisé par les bibliothèques : 23 sur 24 ne l'ont pas acheté et celle qui a eu cette audace ne l'a commandé qu'en un seul exemplaire (par contraste, l'album de N. Jones a été acquis en 67 exemplaires dans 23 bibliothèques). La fabrication médiatique de ce succès entre en contradiction avec le système de valeurs des discothécaires qui accorde une place importante à l'auteur à la fois comme figure singulière authentique et inscrit dans une carrière artistique. Dans le peloton de tête du palmarès des titres dans les bibliothèques qui distance ses poursuivants (on passe de 55 à 38 exemplaires et d'une présence dans 20 bibliothèque à une présence dans 13 de la 5^{ème} à la 6^{ème} place) on trouve, outre N. Jones, R. Williams (*Escapology*), P. Bruel (*Entre deux*), J. Hallyday (*A la vie à la mort*) et C. Bruni (*Quelqu'un m'a dit*). Ces chanteurs bénéficient certes d'une bonne présence médiatique mais dans une diversité de médias et, leur personnalité ou leur carrière, leur confère le statut d'artiste. Par ailleurs, l'album de la Star Academy 2 est une compilation de reprises de chansons à succès. Il ne s'agit donc pas d'œuvres originales ce qui le dévalorise par rapport aux autres.

Les acquisitions de disques apparaissent moins favorables à la présence des meilleures ventes dans les bibliothèques. On aurait pu penser que le changement de support se traduirait par un

⁶ Nous pouvons rapprocher notre analyse du commentaire fait par un usager non inscrit de la médiathèque d'Issy-les-Moulineaux (qui figure dans notre échantillon) : « La médiathèque qui soit disant défend la culture, qu'est-ce qu'ils défendent comme culture ? Ils défendent une culture de photo noir et blanc, ils défendent une culture de jazz ! » (extrait d'un entretien effectué dans le cadre de l'enquête réalisée par M. Burgos, C. Poissenot

assouplissement du système de valeurs en vigueur dans cette institution. Au contraire, si l'achat de meilleures ventes de romans voire d'essais bénéficie de l'argument de la promotion de la lecture, ce n'est pas le cas pour les disques. Dès lors, les discothécaires insistent sur la « qualité » partiellement définie en rupture avec les goûts qui s'expriment dans l'univers marchand. Ils insistent aussi sur la diversité et privilégient ainsi le nombre de titres plutôt que le nombre d'exemplaires. Il convient toutefois de nuancer cette analyse car en termes de part de budget consacré à l'acquisition de meilleures ventes, le disque est un peu privilégié par rapport au livre. Quand les bibliothèques dépensent sur l'année 100 €, elles consacrent en moyenne 4,31€ au meilleures ventes mais pour le budget livre c'est 4,1€ contre 5,9€ pour le budget disques. C'est dire que les acquéreurs de disques, tout en souhaitant se démarquer des succès commerciaux, consacrent à ceux-ci une part un peu plus importante de leur budget.

De fortes différences entre bibliothèques

La place faite aux meilleures ventes dans les acquisitions des bibliothèques dépend du type de document dont il s'agit. Elle varie également fortement d'une bibliothèque à une autre. Si un même système de valeurs réunit les professionnels exerçant dans des équipements différents, les caractéristiques de celui-ci ou les politiques documentaires qui y ont cours génèrent des écarts dans la présence des succès de librairie en bibliothèque.

Budget

S'agissant des acquisitions, la question du budget dont dispose les bibliothèques peut paraître cruciale. La tendance à acheter ou non des meilleures ventes en plus ou moins grand nombre dépend peut être de ces contraintes budgétaires. Et les bibliothèques de notre échantillon disposent de budgets très variables (chiffres de 2001) : de 120 071€ pour le SAN de Cergy-Pontoise à 1 435 668€ pour Rennes.

Pour autant, l'étude des données ne conduit pas à la conclusion selon laquelle les établissements les mieux dotés sont aussi les plus grands acheteurs de meilleures ventes. Pour l'attester, on rapproche le nombre d'exemplaires acquis du budget d'acquisition. Malheureusement, on ne dispose pas de la manière dont se ventile ce budget global et notamment pour chaque type de document (romans, essais, disques). On prend en compte donc non pas la contrainte budgétaire précise dans laquelle se situe les acquéreurs mais la

et J.-M. Privat, « Droits d'usages » in A.-M. Bertrand, M. Burgos et alii, *Les bibliothèques municipales et leurs publics*, Paris, BPI/ Centre G. Pompidou, 2001, pp. 81-232).

contrainte globale qui pèse sur l'équipement dans son ensemble. Certes la bibliothèque (Lyon) qui achète le plus d'exemplaires de meilleures ventes (307) dispose du deuxième budget d'acquisition le plus important (1 338 049€) mais celles (Besançon et Amiens) qui en achètent le moins (20 exemplaires) ne sont pas les plus pauvres puisqu'elles occupent la 7^{ème} et 14^{ème} position des budgets les plus faibles. Les contraintes budgétaires ne sont pas totalement déterminantes de la politique consistant à acheter plus ou moins d'exemplaires de meilleures ventes.

Certaines bibliothèques choisissent de consacrer une part plus ou moins importante de leur budget à ce type de document. Si en moyenne, les bibliothèques acquièrent un exemplaire de meilleure vente tous les 5743€ dépensés dans l'achat de documents, on observe de grands écarts. Certaines bibliothèques rechignent à acquérir ce type de documents : c'est le cas de Rennes (un exemplaire pour 12271€), Besançon (12722€) et surtout Amiens (18609€). A l'inverse d'autres se montrent moins réticentes telles Orléans (3400€), Montreuil (2838€) voire très disposée à leur acquisition comme Cergy-Pontoise (1001€). On perçoit bien que ces écarts dans les propensions à acheter des meilleures ventes ne sont pas réductibles à des niveaux de budget disponibles. Le cas de Cergy-Pontoise l'illustre bien puisque c'est à la fois la bibliothèque la moins riche et celle qui en achète le plus facilement.

Une autre manière d'étudier les différences entre bibliothèques consiste à tenter d'évaluer le poids des acquisitions de meilleures ventes par rapport à leur budget total d'acquisition. Pour cela, on part du nombre d'exemplaires de chaque type de document et on le multiplie par le prix moyen des livres adultes et des phonogrammes observés en 2001 par la DLL (respectivement 13,51€ et 16,50€). Ce total est multiplié par 12 pour prendre en compte le fait que les meilleures ventes sont acquises toute l'année et pas seulement sur les titres que nous avons relevés pendant la période d'un mois qui nous sert de référence. Ce total est alors rapporté au budget total d'acquisition des livres et des disques dans chaque bibliothèque de l'échantillon.

Tableau 1. *Classement des bibliothèques (cinq premières et cinq dernières) selon l'estimation de la part de leur budget d'acquisition consacré annuellement aux meilleures ventes.*

Cergy Pontoise	26,3%	Annecy	2,2%
Montreuil	8,2%	Rennes	2,1%
Strasbourg	7,8%	Besançon	2,1%
Orléans	7,6%	Troyes	2,1%
Tours	7,4%	Amiens	1,4%

Moyenne de l'échantillon : 4,4%

Note de lecture : l'acquisition des meilleures ventes de livres (romans et essais) et de disques représente 1,4% du budget total d'acquisition de ce type de document à Amiens contre 26,3% à Cergy-Pontoise.

On constate de fortes disparités entre les bibliothèques dans la place qu'ils accordent aux meilleures ventes dans leur budget. La proportion observée à Cergy-Pontoise paraît fortement atypique par rapport aux autres. On ne peut pas exclure un effet d'enquête : acquisitions particulièrement nombreuses pour les meilleures ventes de ce mois ou sous-estimation du budget total d'acquisition. Ces résultats manifestent la place inégale que les bibliothèques accordent aux succès commerciaux dans leurs collections.

La situation globale se décline toutefois différemment pour chaque type de support. Si, en moyenne, la part du budget consacré aux meilleures ventes est plus importante pour les disques que pour les livres (5,9% contre 4,1%), les situations sont variables entre les différents établissements. Pour chacun d'entre eux, on estime le budget consacré à l'acquisition de livres d'une part et de disques d'autre part en s'appuyant sur la répartition moyenne observée dans les bibliothèques implantées dans des communes de taille comparable. On observe alors que certaines bibliothèques accentuent cette tendance alors que d'autres l'inversent. Dans le premier groupe on trouve Chalons-en-Champagne (respectivement 3,1% pour les livres et 13,2% pour les disques), Besançon (1,6% et 5%), Issy-les-Moulineaux (2,6% et 7,9%), St Quentin-en-Yvelines (4,8% et 14,3%) ou Strasbourg (5,7% et 17,9%). L'accentuation s'observe à des niveaux variables d'efforts budgétaires en direction des meilleures ventes : la part consacrée aux disques à Besançon est plus de trois fois moindre que celle estimée à Strasbourg mais elle est nettement plus importante que la part consacrée à l'achat de meilleures ventes de livres. Ces bibliothèques acceptent plus facilement une ouverture des acquisitions pour les disques que pour les livres. Le passage du livre au disque autoriserait la mise en œuvre d'une politique plus ouverte à la « demande ».

On remarque que la tendance à adopter une politique documentaire plus favorable aux meilleures ventes de disques que de livres s'observe pour des établissements de taille variable. A l'inverse, le choix de favoriser les meilleures ventes de livre par rapport à celles de disques s'observe dans des bibliothèques de communes plus peuplées. On observe ainsi dans ce deuxième groupe : Orléans (8% pour les livres et 5,7% pour les disques), Tours (7,6% et 6,2%), Reims (3,5% et 2,6%), Rennes (2,3% et 1,4%) et Lyon (6% et 2,8%). Est-ce que les tailles de ces équipements favorisent une distance avec les usagers et leurs demandes ? Est-ce que les dépenses pour l'acquisition de disques varient assez peu d'une bibliothèque à une autre ce qui tend à diminuer leur poids relatif dans les établissements dotés d'un budget important ? Pourtant d'après nos estimations, l'écart entre le budget d'acquisition de disques le plus important et celui le plus faible est le même que pour les livres (rapport de 1 à 12).

La population desservie

Une façon de mesurer la place des meilleures ventes dans les bibliothèques consiste à rapporter l'offre de ce type de documents à la population de la commune ou des inscrits. Il s'agit de savoir quel est le niveau de disponibilité des meilleures ventes pour le public réel ou potentiel des bibliothèques. Pour mesurer cette disponibilité, on rapporte le nombre d'exemplaires des meilleures ventes de la liste de référence sur la population.

Tableau 2. *Classement des bibliothèques (cinq premières et cinq dernières) selon la disponibilité des meilleures ventes (livres et disques réunis) pour la population de la commune*

Issy-les-Moulineaux	1063	Saint-Nazaire	2144
Saint-Quentin-en-Yvelines	1122	Reims	2392
Chalons-en-Champagne	1171	Saint-Etienne	3990
Orléans	1253	Besançon	6115
Metz	1262	Amiens	6961

Moyenne de l'échantillon des 24 bibliothèques = 1745

Note de lecture : On trouve un exemplaire des meilleures ventes pour 1063 habitants à Issy-les-Moulineaux.

On mesure des écarts sensibles entre les bibliothèques dans la disponibilité qu'elles donnent aux meilleures ventes pour les habitants de leur commune. Du point de vue des habitants, l'accessibilité aux meilleures ventes paraît six fois moindre à Amiens ou Besançon qu'à Issy-les-Moulineaux. C'est la conséquence de choix dans les acquisitions de ces bibliothèques. Il convient toutefois de prendre garde au fait que la disponibilité dépend de l'ampleur de la fréquentation par des usagers provenant de communes extérieures. Il faudrait pouvoir être sûr que la proportion d'usagers extérieurs soit la même dans chacune des bibliothèques de l'échantillon.

Ces différences entre bibliothèques s'observent-elles également pour les livres et pour les disques ? Le classement pour un type de support reste-t-il le même pour l'autre ? La disponibilité moyenne des livres est-elle fortement supérieure à celle pour les disques ?

Tableau 3. *Classement des bibliothèques (cinq premières et cinq dernières) selon la disponibilité des meilleures ventes de livres pour la population de la commune*

Orléans	2035	Saint-Nazaire	3818
Rennes	2350	Reims	3848
Saint-Quentin-en-Yvelines	2352	Saint-Etienne	14137
Cergy-Pontoise	2355	Amiens	17407
Rueil-Malmaison	2501	Besançon	17479

Moyenne de l'échantillon des 24 bibliothèques = 3635

Note de lecture : On trouve un exemplaire des meilleures ventes de livres pour 2035 habitants à Orléans.

Tableau 4. *Classement des bibliothèques (cinq premières et cinq dernières) selon la disponibilité des meilleures ventes de disques pour la population de la commune*

Chalons-en-Champagne	2649	Besançon	17473
Issy-les-Moulineaux	2953	Rennes	19318
Saint-Quentin-en-Yvelines	3344	Lyon	19704
Strasbourg	4769	Reims	21258
Chambéry	5236	Amiens	23202

Moyenne de l'échantillon des 24 bibliothèques = 8769

Note de lecture : On trouve un exemplaire des meilleures ventes de disques pour 2649 habitants à Chalons-en-Champagne.

En moyenne, la population doit davantage se disputer les exemplaires de meilleures ventes de disques que ceux de livres. Le rapport entre la population desservie et le nombre total d'exemplaires est plus de deux fois plus élevé pour les disques que pour les livres (2,4). Un tel décalage dans le volume de l'offre explique à lui seul que dans nombre de médiathèques, les usagers peinent souvent à trouver les disques de leur choix. Ce déficit d'offres de disques en volume explique qu'au niveau national, le taux de rotation (nombre de prêts rapporté au nombre de documents) des phonogrammes soit nettement supérieur à celui pour les livres⁷ (4 contre 1,6).

L'écart entre les communes, dans la disponibilité que les bibliothèques offrent des meilleures ventes de livres et de disques, connaît une stabilité quand on passe d'un support à l'autre : de 1 à 8,6 pour les livres et de 1 à 8,7 pour les disques. La moindre disponibilité des disques ne s'accompagne donc pas d'une accentuation des inégalités entre communes.

L'examen des classements des communes pour les disques et pour les livres conduit à identifier des stabilités. On constate ainsi que les meilleures ventes sont peu disponibles à Besançon, Reims et Amiens qu'il s'agisse de livres ou de disques. A l'inverse, Saint-Quentin-en-Yvelines apparaît comme offrant une grande disponibilité des meilleures ventes de disques et de livres. Cet équipement donne l'impression d'avoir adopté une politique unifiée visant à faciliter l'accès aux meilleures ventes quel qu'en soit le support. Au contraire, certaines bibliothèques privilégient la disponibilité des livres (Orléans, Rennes, Cergy-Pontoise, Rueil-Malmaison) tandis que d'autres mettent l'accent sur les disques (Châlons-en-Champagne, Issy-les-Moulineaux, Strasbourg, Chambéry). Pour ces cas, les politiques d'acquisition sont nettement différenciées pour chacun de ces deux supports. Pour un cas (Rennes) le

⁷ DLL 2001, p. 154. Dans notre échantillon de 24 bibliothèques, les taux de rotation sont en moyenne de 1,7 pour les imprimés et 5,4 pour les phonogrammes.

changement de politique conduit à ce que la commune arrive deuxième pour la disponibilité des livres et figure en 21^{ème} position pour celle des disques. La politique documentaire privilégie ici clairement le livre par opposition au disque.

Le personnel

Les acquisitions font partie du travail des personnels des bibliothèques. Leur nombre et leur professionnalité sont susceptibles de faire varier la place qu'elles accordent aux meilleures ventes. On cherche ainsi à mettre en relation les bibliothèques selon les caractéristiques de leur personnel avec la place qu'elles accordent aux meilleures ventes dans leurs acquisitions. On mesure cette dernière par l'estimation en pourcentage de la part du budget consacré à ce type de documents.

On commence par chercher s'il existe une relation entre le niveau de dotation en personnels de la bibliothèque avec l'importance des meilleures ventes dans les acquisitions. On utilise les données dont on dispose pour chaque bibliothèque du nombre d'habitants pour un emploi à la bibliothèque.

Tableau 5. *Dotation en personnel et acquisition des meilleures ventes*

Bibliothèques bien dotées (n = 5) (un emploi pour 1100 habitants ou moins)	3,4%
Bibliothèques assez bien dotées (n = 12) (un emploi pour 1101 à 1799 habitants)	4,3%
Bibliothèques peu dotées (n = 7) (un emploi pour moins de 1800 habitants)	8,3%

Note de lecture : En moyenne, les cinq bibliothèques bien dotées en personnel consacrent 3,4% de leur budget livres et disques au meilleures ventes.

A partir de notre échantillon limité de bibliothèques, nous observons que celles les mieux dotées en personnel semblent aussi celles qui consacrent la moindre part de leur budget à l'achat des meilleures ventes. Les bibliothèques devant fonctionner avec moins de personnel seraient plus enclines à acquérir ce type de document peut-être en partie par commodité : devant la difficulté de choisir parmi l'offre éditoriale, le recours aux listes des meilleures ventes permet de s'assurer au moins du succès des documents choisis auprès des usagers. Les livres ou disques acquis de cette manière auront demandé un moindre travail du personnel que la sélection d'autres documents.

Mais l'incidence du personnel sur les acquisitions ne dépend pas seulement de son volume mais aussi de ses caractéristiques. Quelle est la proportion d'emplois dits spécifiques (c'est-à-dire supposant une qualification technique reconnue) dans la bibliothèque ? On fait alors

l'hypothèse selon laquelle les meilleures ventes font l'objet de réserves plus grandes quand l'équipe du personnel se compose de davantage de professionnels. En effet, l'achat de succès commerciaux revient à remettre en cause la nécessité et donc l'intérêt d'une sélection fondée sur une évaluation professionnelle des documents.

Tableau 6. Professionnalisme du personnel et acquisition des meilleures ventes

Equipe peu professionnelle (n = 7) (moins de 55% d'emplois spécifiques)	7,1%
Equipe assez professionnelle (n = 10) (de 55 à 65% d'emplois spécifiques)	5,2%
Equipe très professionnelle (n = 7) (Plus de 65% d'emplois spécifiques)	3,7%

Note de lecture : les sept bibliothèques avec une équipe peu professionnelle (au sens d'une relativement faible proportion d'agents ayant reçu une formation spécifique) consacrent en moyenne 7,1% de leur budget d'acquisition aux meilleures ventes.

Les efforts consentis par la bibliothèque pour l'acquisition de meilleures ventes dépend effectivement du professionnalisme du personnel. Plus celui-ci se compose de titulaires de diplômes et statuts spécifiques aux bibliothèques, moins la part de budget consacré à l'acquisition des succès commerciaux est importante. Une partie de la professionnalité des bibliothécaires repose sur leur capacité à sélectionner des documents jugés sur leur qualité et leur adéquation avec le public visé. Plus nombreux sont les professionnels, plus le système de valeurs qui spécifie les bibliothécaires prend une place importante et s'impose à l'exclusion d'autres critères de sélection des documents. Il devient dès lors plus difficile de choisir des livres ou disques uniquement du fait de leur succès commercial. Ce choix risquerait en effet d'apparaître comme une remise en cause du système de valeurs qui structure la profession et oriente la manière de présenter les collections. Ainsi, contrairement à leurs homologues anglo-saxons par exemple, les bibliothèques publiques françaises présentent rarement les livres à succès sur une étagère ou une table identifiée « best-sellers ». Le seul achat de ce type de documents résulte d'un assouplissement du système de valeurs auquel se livrent plus facilement les bibliothécaires quand ils sont moins nombreux. Au contraire, plus les professionnels vivent entre eux, plus le risque est grand de voir apparaître une ou plusieurs voix dénonçant ce qui est perçu comme un renoncement.

Les meilleures ventes comme appât ?

Etudier la place des meilleures ventes dans les bibliothèques peut aller jusqu'à chercher à en mesurer les incidences sur le public qu'elles captent ainsi. L'offre de documents ayant reçu un

large succès commercial est conçu comme un moyen d'attirer et de fidéliser un public qui risquerait de rester à l'extérieur. Observe-t-on des signes permettant de vérifier cette hypothèse ?

Afin de mettre à l'épreuve cette hypothèse, nous cherchons à mettre en parallèle l'engagement des bibliothèques dans la proposition de meilleures ventes avec leur capacité à attirer à elles une part plus importante de la population qu'elles desservent. L'indicateur du taux d'inscrits à la bibliothèque sur la population de la commune desservie pose certains problèmes de fiabilité⁸. Souvent ainsi sont rapportés le nombre total d'inscrits (quelle que soit leur commune de résidence) sur la population totale de la seule commune où est implantée la bibliothèque ce qui tend à accroître le taux. Malgré ces réserves, nous utiliserons cet indicateur car c'est un des seuls dont nous disposions.

Tableau 7. *Taux moyen d'inscrits selon la place accordée aux meilleures ventes (livres et disques réunis) dans le budget des bibliothèques.*

Plus de 5% (n = 9)	16,11%
De 3 à 5% (n = 8)	18,56%
Moins de 3% (n = 7)	23,83%

Note de lecture : les neuf bibliothèques dépensant plus de 5% de leur budget documentaire à l'acquisition de meilleures ventes captent en moyenne 16,11% de la population qu'elles desservent.

On constate une relation contraire à celle que l'on pouvait attendre. Le taux d'inscrits serait plus élevé là où les bibliothèques consacrent une part plus faible de leur budget à l'acquisition des meilleures ventes. Un investissement plus grand dans l'achat de ce type de document ne produit pas un attrait puissant sur la population desservie. Bien sûr l'attractivité des bibliothèques ne dépend pas seulement de l'offre de succès de librairie, mais comment comprendre ce qui semble être le moindre attrait des meilleures ventes sur la population dans les bibliothèques que dans le secteur marchand ?

On peut faire l'hypothèse que les bibliothèques sont visitées par une population qui prend ses distances avec l'univers marchand tant dans ses codes que dans ses goûts. Le peu d'attrait des meilleures ventes en bibliothèque proviendrait du fait que les usagers ne viennent pas dans ce lieu avec cet objectif. Mais peut-être aussi ignorent-ils la présence plus ou moins forte de ce type de document dans les murs de la bibliothèque. Celle-ci attirerait alors par son offre de

⁸ Nous développons une analyse de cet indicateur dans C. Poissenot, S. Ranjard, *Usages des bibliothèques : approche sociologique et méthodologie d'enquête*, Villeurbanne, Presses de l'ENSSIB, 2004.

documents en décalage avec l'univers marchand⁹. Dès lors, on se demande quels sont les succès de bibliothèque (comme on parle de « succès de librairie ») et comment ils se font. Pour étudier et vérifier cette idée, il faudrait étudier plus précisément les taux de rotation les plus élevés observés dans les bibliothèques. C'est ce que nous avons fait dans trois bibliothèques de Lorraine et nous avons observé que sur 29 romans les plus empruntés, 17 avaient figuré dans le classement des meilleures ventes établi par *Livres-Hebdo*. Ces deux tendances semblent se contredire. Elles permettent plutôt de nuancer l'analyse : les bibliothèques sont partiellement l'objet d'une appropriation de leur collection en fonction du succès commercial des documents qu'elles proposent.

Une autre interprétation du résultat que nous avons obtenu consiste à prendre l'engagement des bibliothèques dans l'acquisition de meilleures ventes moins comme la cause du taux d'inscription que comme sa conséquence. Peut-être les bibliothèques qui peinent à attirer la population dans leurs murs se tournent davantage vers les meilleures ventes pour améliorer leur attractivité. Inversement, quand les bibliothèques attirent une fraction plus large de population pour des raisons autres (équipement nouveau, large collection de disques ou de vidéos, politique de communication efficace, etc.), elles relâchent leurs efforts en matière d'acquisitions de meilleures ventes. Cette interprétation entre en cohérence avec le souci de la profession à la fois de faire venir la population dans les murs de la bibliothèque et de construire un service qui se distingue de celui développé dans la sphère marchande.

Une autre manière d'étudier l'incidence des meilleures ventes en bibliothèque sur le niveau de leur fréquentation consiste à tenir compte du volume de la population desservie. Les efforts budgétaires en destination des meilleures ventes dépend du budget global et ne signifie pas toujours une forte disponibilité de ce type de documents pour les usagers. Or ces derniers sont probablement moins attirés par l'effort budgétaire que la bibliothèque consent que par la proposition effective de meilleures ventes. Par exemple : nous estimons à 3,6% les dépenses consacrées aux meilleures ventes à Issy-les-Moulineaux (soit moins que la moyenne) mais on compte un exemplaire de ce type de documents pour 1063 habitants (soit moins que la moyenne). Inversement, à Strasbourg, on estime à 7,8% le budget consacré aux meilleures ventes mais au total ces documents y sont moins disponibles (1 pour 1648 habitants). On

⁹ Ce résultat conforte l'intérêt de la suggestion de F. Fialkoff (« Where are the library Best « sellers » ? » in *Library Journal*, 15 avril 2002, Vol. 127, n° 7, p. 68) selon laquelle les bibliothèques pourraient établir et mettre en valeur le classement des livres les plus empruntés. Ce classement « alternatif » permettrait de mettre au jour la position en partie spécifique que les bibliothèques (isolément et prises ensemble) et leurs usagers occupent dans le monde des livres.

cherche alors à observer les variations du taux moyen d'inscrits constaté dans les communes selon la disponibilité des meilleures ventes dans leur bibliothèque.

Tableau 8. *Taux moyen d'inscrits selon la disponibilité des meilleures ventes (livres et disques réunis)*

Un exemplaire pour moins de 1500 habitants (n = 8)	16,94%
Un exemplaire pour 1500 à 2000 habitants (n = 9)	23,52%
Un exemplaire pour plus de 2000 habitants (n = 7)	16,16%

Note de lecture : on observe un taux moyen d'inscrits de 16,94% d'inscrits dans les bibliothèques (n = 8) offrant un exemplaire de meilleures ventes pour moins de 1500 habitants.

Le niveau le plus faible d'attractivité des bibliothèques s'observe à la fois quand les meilleures ventes y sont peu (une pour plus de 2000 habitants) ou très (une pour moins de 1500 habitants) disponibles. Ce n'est pas en rendant les meilleures ventes peu ou très disponibles que les bibliothèques parviennent à largement capter une partie plus importante de population. Ce résultat plaiderait pour une certaine mesure dans les politiques à l'égard des meilleures ventes.

L'effet de la disponibilité des meilleures ventes sur l'attractivité des bibliothèques est-il le même pour les livres que pour les disques ? On a constaté plus haut la rareté plus grande des meilleures ventes de disques par rapport à celle des livres, celle-ci se traduit-elle par une plus grande sensibilité de la population ? Faute de disposer de données sur les types d'abonnement permettant ou non l'emprunt de disques, nous utilisons les variations du taux d'inscrits sans distinction.

Tableau 9. *Taux moyen d'inscrits selon la disponibilité des meilleures ventes de livres et de disques*

Livres		Disques	
1 pour moins de 2500 hab. (n = 6)	18,20%	1 pour moins de 7000 hab. (n = 6)	21,12%
1 pour 2500 à 3000 hab. (n = 8)	24,90%	1 pour 7000 à 11000 hab. (n = 9)	17,37%
1 pour plus de 3000 hab. (n = 10)	16,90%	1 pour plus de 11000 hab. (n = 9)	19,70%

Note de lecture : les six bibliothèques dans lesquelles on estime la disponibilité des meilleures ventes de livres à un exemplaire pour moins de 2500 habitants, attirent en moyenne 18,2% de la population.

La tendance observable pour les meilleures ventes sans distinction de support correspond surtout à la situation pour les livres. C'est à un niveau intermédiaire de disponibilité que les bibliothèques captent une proportion plus grande de public. Quand les meilleures ventes de livres sont peu disponibles, une partie des habitants se détournerait de la bibliothèque faute de pouvoir y trouver ce qu'ils souhaiteraient. Inversement, quand les succès de librairie sont

largement disponibles, probablement une autre partie de la population renonce à la bibliothèque du fait de l'image que le lieu prend ou parce que les acquisitions de meilleures ventes ont restreint le choix d'autres livres. Nos résultats semblent toutefois montrer que le défaut de disponibilité se révèle plus coûteuse dans l'attractivité de la bibliothèque que son excès : 16,9% d'inscrits dans le premier cas et 18,2% dans le second.

Pour les disques, la tendance semble plus simple : ce sont dans les bibliothèques offrant une plus grande disponibilité de meilleures ventes que le taux d'inscrits est légèrement plus élevé. Il faut considérer que même quand elle est la plus grande, la disponibilité des disques est beaucoup plus faible que celle observable pour les livres. L'attractivité des bibliothèques souffre davantage du déficit d'offre de disques que de livres. Par ailleurs, on constate que passé un seuil (un exemplaire de meilleures ventes pour moins de 7000 habitants), le taux d'inscrits ne diminue plus. Si les usagers ont surmonté un certain niveau de lacune dans la présence des meilleures ventes, c'est qu'ils ont trouvé d'autres raisons de prendre un abonnement et ils peuvent alors faire face à un niveau encore plus faible.

Conclusion

Notre enquête présente plusieurs limites qui doivent conduire à une certaine prudence :

- l'échantillon des bibliothèques est assez restreint. Cela est d'autant plus problématique que l'on a constaté une variabilité importante entre les bibliothèques tant dans leurs acquisitions de meilleures ventes qu'en général au niveau de leur budget, du public qu'elles captent, etc.

- le relevé de la présence des meilleures ventes dans les bibliothèques a porté sur les titres les plus vendus sur une période d'un mois. C'est sur cette période que nous avons cherché à extrapoler la place accordée à ces documents par les bibliothèques. Une période plus longue répartie en deux (une au début et l'autre vers la fin de l'année) permettrait de mesurer la présence des meilleures ventes avec une plus grande fiabilité.

- La mise en relation des données sur les meilleures ventes dans chaque bibliothèque avec les informations sur cet équipement est intéressante. Mais on dépend alors des données telles qu'elles sont construites pour les statistiques officielles. On ne dispose ainsi pas du détail des dépenses budgétaires par type de documents ou du nombre d'inscrits selon le type d'abonnement.

Notre étude pâtit des limites que nous avons identifiées. Pour autant, nous pensons avoir produits des résultats intéressants et qui pourraient être soumis à l'épreuve d'une enquête de plus grande envergure.

Nous pensons ainsi avoir fourni une estimation satisfaisante de l'acquisition des meilleures ventes par les bibliothèques en repérant à la fois la proportion de titres non acquis et le nombre d'exemplaires moyen de chaque titre sélectionné. De même, la différence de traitement des meilleures ventes selon qu'il s'agit de romans, d'essais ou de disques nous semble établie et observable plus généralement. Si les médiathèques accueillent des supports audio-visuels, elles demeurent largement dominées par leur attachement au livre et particulièrement au roman. Cette priorité de fait, accordé à ce type de document (plutôt qu'aux autres) puise ses sources dans un ensemble convergent de facteurs : offre éditoriale, demandes des usagers, place de la littérature dans les goûts des bibliothécaires et les modalités d'accès à cette profession, place (réelle ou rêvée, ancienne ou présente) de la littérature chez les élites culturelles, etc. Elle est porteuse de conséquences probables dans l'attrait exercé par les médiathèques sur certains publics qui s'approprient prioritairement d'autres supports. On pense ainsi notamment aux hommes et aux jeunes (adolescents et jeunes adultes).

Notre enquête montre également bien que la place des meilleures ventes dans les bibliothèques n'est pas stabilisée. Les forts écarts observés entre elles à ce sujet, manifeste l'existence d'hésitations et de choix parfois opposés entre équipements mais aussi à l'intérieur de chacun voire à l'intérieur de chaque bibliothécaire ayant mission d'acquérir des documents. Bien sûr nous avons identifié des établissements ayant visiblement faits le choix d'une offre limitée des meilleures ventes (en nombre de titres et en exemplaires) ou, plus rarement, d'une place importante. Il reste que la plupart oscillent entre le souci de ne pas trop promouvoir une offre jugée comme n'ayant pas besoin du soutien de la bibliothèque et celui de satisfaire des publics qui aimeraient trouver ce qu'ils souhaitent. Dans certains cas, le public en masse fait subir aux choix faits par les bibliothèques une épreuve importante. Par exemple, à l'occasion des premiers mois d'ouverture de nouvelles médiathèques, on observe une ruée sur certains documents (notamment audio-visuels) qui révèle le décalage entre les choix d'acquisition et les attentes des publics (notamment nouveaux).

S'il convient de faire preuve de prudence étant donné le nombre de bibliothèques de l'échantillon, nous croyons avoir mis en évidence l'incidence du personnel dans la place accordée aux meilleures ventes. La taille de l'équipe et sa formation professionnelle semble jouer en la défaveur de la présence de ce type de document. En cela, notre enquête invite à interroger la profession dans les valeurs qui la caractérisent, les institutions et les agents qui les imposent (lieux de formation, listes de diffusion, revues professionnelles, etc.). Pourquoi cette mise à distance ? Que cela signifie-t-il pour la bibliothèque et ce qu'elle donne à voir d'elle-même ?

Notre enquête traite empiriquement d'un sujet au confluent d'éléments qui structurent le visage et le message de la bibliothèque : valeurs professionnelles, publics, personnels, offre éditoriale, budget. Elle apporte des informations qu'il faudrait confirmer mais aussi approfondir par d'autres :

- une piste de recherche pourrait consister à étudier comment les bibliothèques proposent les meilleures ventes. Sont-elles intégrées dans la collection sans distinction, au même titre que les nouveautés ou sur un rayonnage séparé ? Bénéficient-elles des facilités proposées pour les autres documents : réservation, même durée de prêt ?

- il faudrait aussi pouvoir affiner la relation entre la proposition de meilleures ventes et l'attractivité des bibliothèques. Le résultat contre intuitif selon lequel la disponibilité des meilleures ventes n'augmente pas l'attractivité des médiathèques se confirme-t-il dans toutes les conditions de mise en valeur, de rapidité de mise en service et d'information du public potentiel ? Si il est avéré, comment rendre intelligible cette faible attractivité des meilleures ventes en bibliothèque ? Comment expliquer que ce qui reçoit un large succès dans l'univers commercial n'ait pas un effet comparable sur la fréquentation des bibliothèques ? Quels sont les succès de bibliothèque et en quoi se distinguent-ils des meilleures ventes ?

Tous ces éléments de connaissance pourraient contribuer à poser la question des meilleures ventes dans les bibliothèques en s'appuyant sur des connaissances et pas seulement des jugements de valeur. Une nouvelle fois, la démarche d'enquête apparaît comme un outil de réflexion professionnelle.

ANNEXE 1 : LISTE DES DOCUMENTS RETENUS

Romans :

Classement des meilleures ventes du 20/01/2003 au 17/02/2003 de *Livre Hebdo* et *L'Express*.

- 1/ L'empire des loups Jean-Christophe GRANGE
- 2/ Matin brun Franck PAVLOFF
- 3/ C'était bien Jean D'ORMESSON
- 4/ La tache Philippe ROTH
- 5/ Bienvenue au club Jonathan COE
- 6/ Oscar et la dame en rose Eric-Emmanuel SCHMITT
- 7/ Les taches du léopard Françoise GIROUD
- 8/ Allons voir plus loin, veux-tu ? Annie DUPEREY
- 9/ Au piano Jean ECHENOZ
- 10/ La course à l'abîme Dominique FERNANDEZ

Essais et documentaires :

Classement des meilleures ventes du 20/01/2003 au 17/02/2003 de *Livre Hebdo* et *L'Express*.

- 1/ Le murmure des fantômes Boris CYRULNIK
- 2/ Bien entendu, c'est du off... Daniel CARTON
- 3/ La guerre des Bush Eric LAURENT
- 4/ Quitte à avoir un père, autant qu'il s'appelle Gabin Florence MONCORGE-GABIN
- 5/ Le roman de Saint-Petersbourg Vladimir FEDOROVSKI
- 6/ Collège de France Mara GOYET
- 7/ Parlez-vous le Jean-Claude ? Dominique DUFOREST
- 8/ Interlocuteur privilégié Daniel GAMBA
- 9/ Dieu ? Albert JACQUARD
- 10/ Mes frères assassins Mohamed SIFAOUI

Disques :

Classement des meilleures ventes du 19/01/2003 au 15/02/2003 selon l'IFOP.

- 1/ Carla BRUNI Quelqu'un m'a dit
- 2/ Phil COLLINS Testify
- 3/ Robbie WILLIAMS Escapology
- 4/ STAR ACADEMY 2 Star Academy chante les tubes des années 80
- 5/ Patrick BRUEL Entre deux
- 6/ SHAKIRA Laundry service
- 7/ AALIYAH I care 4 U
- 8/ TATU 200 km/hr in the wrong lane
- 9/ Johnny HALLYDAY A la vie à la mort
- 10/ Norah JONES Come away with me

ANNEXE 2 : LISTE DES MEDIATHEQUES DE L'ECHANTILLON

- Amiens
- Annecy
- Besançon
- Châlons-en-Champagne
- Chambéry
- Dijon
- Issy-les-Moulineaux
- Limoges
- Lyon
- Metz
- Montpellier
- Montreuil
- Orléans
- Pessac
- Reims
- Rennes
- Rueil-Malmaison
- Saint-Etienne
- Saint-Nazaire
- SAN Cergy-Pontoise
- SAN Saint-Quentin en Yvelines
- Strasbourg
- Tours
- Troyes

Annexes : liste des titres des documents + liste des bibs

Pour essais, plus forte sélectivité mais prime au livre par nombre d'exemplaire plus important.
Nbre d'exemplaires par nombre de titres acquis effectivement. Essais > CD (3,17 > 2,5)

Tableau

	Nbre moyen exemplaires acquis	nbre moyen titres non acquis	Nbre exemplaires par titre
Roman			
Essais			
Disques			